



## &gt;&gt; EN PORTADA



# Pinchazo de la burbuja del esfuerzo

El porcentaje de sueldo que se destina a la adquisición de una vivienda baja a niveles de 2003 gracias, sobre todo, al ajuste de los precios. Este indicador marca la pauta de los futuros compradores. Por Jorge Salido Cobo

El mercado de la vivienda prosigue con su regreso al pasado después de los años de excesos. Un profundo reajuste que también trae consigo noticias positivas para los compradores. Entre estas *buenas nuevas*, destaca el indicador de esfuerzo económico para la adquisición de casa, que ha vuelto a niveles de hace una década. Este índice, más importante incluso que el precio a la hora de comprar, presenta el panorama más favorable de los últimos nueve años.

Según el Banco de España (BE), el esfuerzo económico (entendido por éste el porcentaje de la renta bruta disponible que un hogar debe destinar al pago de la cuota hipotecaria durante el primer año de vida del préstamo estándar por el 80% del valor del piso) para adquirir vivienda se situó en el 26,3% en 2012 con deducciones –en el 32,4% si no se restan las desgravaciones–. Hay que remontarse a 2003 (23,9%) y 2001 (30,5%), respectivamente, para ver unos porcentajes inferiores.

Detrás de la reducción de este esfuerzo se encuentra, sobre todo, el factor precio (acumula una caída próxima al 30%, según el Ministerio de Fomento). Las profundas re-

bajas experimentadas en el mercado se han traducido en cuotas hipotecarias muy inferiores a las que pudieron verse durante los años del *boom*, pero que aún podrían ser mayores si no fuera porque los bancos han incrementado los intereses a pagar por los préstamos y han disminuido un plazo de amortización –salvo para los inmuebles propios que comercializan–.

**SOBRE EL EQUILIBRIO.** De este modo, este indicador ronda actualmente el punto de equilibrio que desde siempre se ha definido por los analistas, el Gobierno, el BE e incluso –en teoría– por los bancos a la hora de conceder una hipoteca: el 30%. Un listón que se superó de largo, sin que nadie pusiera freno, en el momento más álgido de mercado. En 2008, el esfuerzo tocó sus cimas: 50,7% y 40,8%, con y sin deducciones, respectivamente.

¿Y por qué llegó este esfuerzo a tan elevados niveles? «La banca creyó que dar crédito no tenía riesgo pensando en que el precio de la vivienda siempre subiría. Evidentemente, erró clamorosamente en la gestión», responde Gonzalo Bernar-

dos, profesor de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona. Más directo es el consultor inmobiliario José Luis Ruiz Bartolomé: «El BE, alentado por políticos de todo color, no paró el cuento de la lechera del tipo variable y los plazos infinitos».

Aunque no todos los expertos culpaban a la banca y a los poderes públicos de esta burbuja de esfuerzo. Para Miguel Córdoba, profesor agregado de Economía Financiera de la Universidad CEU-San Pablo, los ciudadanos también colaboraron. «Además del acuerdo tácito entre bancos e inmobiliarias para subir el precio del suelo e incrementar los plazos de las hipotecas, los clientes se dejaron seducir por cantos de sirena, por la sensación de que podían adquirir una vivienda pese al elevado precio de ésta. Sólo preguntaban por la cuota mensual», lamenta.

Pero más allá de la teoría y de la actual cota de esfuerzo, cada comprador de vivienda es un mundo, como defienden la mayoría de los expertos consultados. «No hay un único esfuerzo adecuado, ya que todo depende de la disponibilidad económica futura de cada uno», señala Bernardos. Este economista, espe-

cifra más que razonable». El consultor apunta que este esfuerzo dependerá de la capacidad de ahorro: «Debe corresponderse con la cantidad máxima que una familia sea capaz de comprometer a largo plazo una vez cubiertas todas sus necesidades básicas». José García-Montalvo, catedrático de Economía y Empresa de

## > UNA BUENA BRÚJULA PARA FIJAR LOS PRECIOS

El esfuerzo económico, además de una referencia clave y requisito de solvencia al solicitar y acceder a una hipoteca, es un reflejo del precio real de la vivienda. «Sin duda, puede ser un aceptable indicador. Una casa no está cara o barata en base a lo que se pide por ella, sino según el grado de esfuerzo que requiere su compra», argumenta Bernardos. El porcentaje que arroja es todo un ajuste forzado de las aspiraciones de la demanda, según el razonamiento de García-Montalvo: «Respetar indicadores, como el esfuerzo adecuado (30%) o el coste razonable (que el valor de una casa no pueda superar cuatro años la renta disponible de una familia) resulta importante para informar a los ciudadanos sobre el valor máximo del piso que se pueden permitir y, por lo tanto, para marcar precio de mercado». Para Córdoba, el esfuerzo, sumado a otros factores, «debe ser susceptible de influir en la capacidad de compra». Es decir, condicionar al comprador, que sólo pagaría lo que estuviese a su alcance ayudando a fraguar precios reales de las viviendas.

cializado en mercado inmobiliario, recalca que «no es recomendable en ningún caso que éste supere el 40%».

Un baremo que Ruiz Bartolomé rebaja al reseñado 30% como «una

la Universidad Pompeu Fabra, alude al «porcentaje mágico del 30%», aunque con matizaciones. Avisa de que está a expensas del interés, que puede sufrir grandes oscilaciones.





Una joven pareja pasea con un niño por el Ensanche de Vallecas. / S. ENRIQUÉ

Córdoba insiste en la variabilidad del esfuerzo según la persona y su situación. Directamente, obvia el porcentaje del 30%, que estira hasta el doble. «Un soltero sin intención de casarse ni tener hijos y que goza de empleo estable, puede perfectamente dedicar el 50% de su salario a pagar la vivienda. Si además tiene un buen sueldo, quizá hasta el 60% o 70%», dice. En el lado opuesto sitúa a una persona con dos hijos. «Aunque ingrese 2.000 euros al mes, es imposible que pueda comprar casa».

Comparando el porcentaje del esfuerzo en España con el de otros paí-

ses, los expertos –que no disponen de datos oficiales– dan por hecho que fuera son más «estrictos», y de ahí que el esfuerzo sea muy inferior. Ruiz Bartolomé pone de ejemplo a Francia y Alemania, donde predomina el tipo fijo e hipotecas de 20 a 25 años. García-Montalvo indica que en EEUU dedican cuatro años de sueldo a pagar la casa. En la burbuja, 5,2.

Los expertos coinciden plenamente al hablar del esfuerzo económico como el gran condicionante para convertirse en propietario. «Debería ser la clave principal, ya que marca cuál es el poder adquisitivo de cada uno», manifiesta Bernardos. Córdoba alude incluso al término «renta de subsistencia» –gastos dedicados a las necesidades básicas– y a los costes de mantenimiento de una casa. Valora estas dos partidas en unos 700 euros al mes. Es decir, el sueldo menos esta cantidad es lo que podría destinarse a pagar la hipoteca. Una cifra que indicará a qué casa puede aspirarse.

**EL PLAZO, DETERMINANTE.** Pero este esfuerzo puede estirarse o contraerse según el plazo del préstamo. A más años, menor cuota y más intereses. A menos años, mayor cuota y menos intereses. ¿Qué es lo ideal? «En términos de reducir el pago total de intereses, sería muy acertado contratar un crédito a 15 años. Si la cuota saliera demasiado alta, podría extenderse a 25 anualidades. Por encima de este plazo, los intereses se disparan», explica Bernardos.

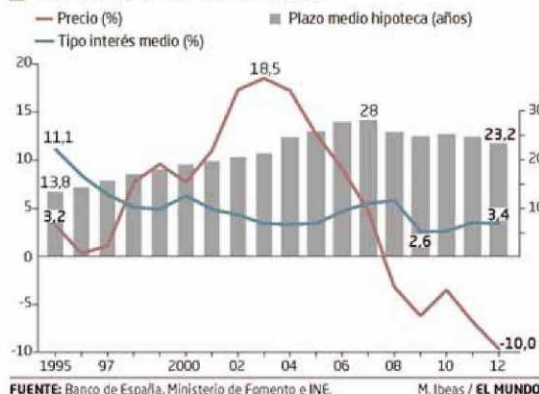
Esta recomendación estaría muy próxima a los plazos que se manejan hoy en el mercado. Según los datos oficiales, el periodo medio de las nuevas hipotecas cayó en 2012 a 23,2 años. Casi un lustro menos que en el máximo de 2007 (28) y 1,3 años menos que en 2011. Y muy por debajo de los 40 años de plazo que se dieron con normalidad en el boom para aminorar el esfuerzo y cumplir los requisitos de solvencia que se exigían sobre el papel. Córdoba fija este «periodo ideal» entre 15 y 20 años: «Si con ese plazo la cuota supera el esfuerzo adecuado, lo mejor sería el alquiler». «Las hipotecas a 30 o 40 años no tienen sentido», sentencia.

En este sentido, García-Montalvo prefiere hacer otro cálculo sencillo: el precio del piso dividido por la ren-

**EVOLUCIÓN DEL ESFUERZO ECONÓMICO**



**EVOLUCIÓN DE LOS CONDICIONANTES**



FUENTE: Banco de España, Ministerio de Fomento e INE. M. Ibeas / EL MUNDO

ta familiar. «Este índice no dependería del interés ni del periodo de la hipoteca», recalca. Basándose en esta medida, el economista defiende que «una familia no debería comprar una casa cuyo precio superara los cuatro o cuatro años y medio de su renta bruta anual». Ruiz Bartolomé aboga por, prácticamente, la misma horquilla (entre 4,1 y 4,7 años).

Las cifras que dan estos dos expertos, en todo caso, están muy por debajo de la actual realidad. En 2012, una familia tipo tenía que destinar su sueldo bruto de 5,9 años a la compra de casa. Y eso pese a que el dato encadena seis años consecutivos a la baja, desde que en 2006 se alcanza-

ron los 7,6 años. De nuevo, la cifra casi coincide con la de 2003 (5,8).

Mirando al futuro, los expertos difieren. Incluso no ven descabellado volver a ver porcentajes desorbitados de esfuerzo. «No es descartable ya que la economía capitalista tiende a las burbujas. No obstante, lo veo francamente difícil a corto y medio plazo», pronostica Bernardos. En esta línea, García-Montalvo cree que «en el largo plazo la gente olvidará este episodio de crisis y podría volver a producirse un episodio de esfuerzo disparatado».

Córdoba tasa este largo plazo en dos o tres generaciones. «Esta recesión es la más profunda del último

siglo y pasará mucho tiempo hasta que se olvide que España pudo acabar en la quiebra por creer que el valor de los activos inmobiliarios subiría ilimitadamente». Ruiz Bartolomé espera que nunca se vuelva a ver un esfuerzo del 40% o 50%, pero admite que «en este país nunca se sabe».

Pese al riesgo de que la fatídica historia se repita, la mayoría se opone a que el Gobierno intervenga y establezca límites de esfuerzo. «Son los bancos los que deben impedir que las familias se endeuden excesivamente, ya que en teoría [en la práctica se ha demostrado que no] son expertos en gestión de riesgos. Además, en el pasado, cada vez que el Ejecutivo ha mediado en vivienda lo ha hecho pensando en ésta como proveedor de votos», dice Bernardos.

Córdoba también se opone al control gubernamental. «Tener casa en propiedad no es un derecho constitucional, sino una decisión que debe ser meditada tras evaluar los riesgos de perder el empleo, caer enfermo, que suban los tipos, etc.», apunta. Ruiz Bartolomé adelanta cuál sería, en su opinión, la medicina para evitar otra burbuja de esfuerzo: «El BE debe favorecer el impulso de incentivos para que se opte por un tipo fijo y plazos de los préstamos que, como mucho, alcancen los 25 años».

**¿CÓMO BLINDARLO?** Pensando en los que hoy ven el bajo esfuerzo como una gran oportunidad para comprar, los analistas aconsejan el interés fijo o productos para que este porcentaje no aumente en demasía. «Lo ideal sería firmar un cap o techo del interés. Éste encarece el coste de la hipoteca, pero supone un seguro para limitar el incremento de la cuota», aconseja Córdoba, que también recomienda un swap, que puede suponer un 2% más de interés.

Y si se prefiere optar por algo más sencillo, como apunta García-Montalvo, lo más fácil es referenciar la hipoteca a un interés fijo, presente hoy en menos del 10% de préstamos. «El método para evitar el sobre esfuerzo es ofrecer este tipo, como era habitual antes de la burbuja». Bernardos y Ruiz Bartolomé lo tienen claro: el tipo fijo es la mejor cláusula suelo-techo que mantiene estable el esfuerzo dentro de las posibilidades que cada uno puede permitirse.